

# MASTER

## Comunicación No Verbal Científica

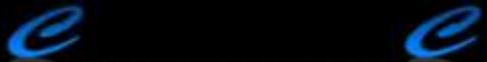


Universitat d'Alacant  
Universidad de Alicante



fundeun

ASSOCIACIÓ  
D'ENTitats UNIVERSITÀRIES  
DE LA REGIÓ DE VALÈNCIA



[www.noverbal.es](http://www.noverbal.es)

*¿Quieres saber interpretar mejor a tu interlocutor?*



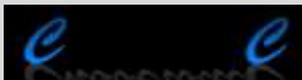
*Analizamos, etiquetamos e interpretamos más de 2.500 gestos diferentes*

## ¿Qué es la Comunicación No Verbal Científica?

La **Comunicación No Verbal Científica**, centra su base de Trabajo en la Neurociencia y en dos Disciplinas, la Sinergología y las Microexpresiones ( FACS - Facial Action Coding System ).

Las dos trabajan de una manera completamente Científica, realizando ambas miles de estudios en comparaciones gestuales, para llegar a determinar patrones comunes, estadísticamente probados y a la vez poseen métodos de interpretación de gestos, microexpresiones corporales y emociones reales, basados en los últimos avances sobre los hemisferios cerebrales que respalda la Neurociencia.

**Dominio Integral del Lenguaje Corporal Científico**



[www.noverbal.es](http://www.noverbal.es)





**Nos aporta  
Información Privilegiada  
sobre**

**1.-la Verdad**

Podremos detectar de nuestros interlocutores si hay incongruencias en su comportamiento

**2.-La Emoción Real**

Sabremos identificar las emociones reales que tiene la persona que tenemos ante nosotros

**3.-La Apertura o el control**

¿Está receptivo o está controlando la situación?

**4.-El Recuerdo o la Invención**

¿Está recordando o está inventando?

**5.- El Deseo sincero**

¿Qué deseos están detrás de sus actos?

**6.-El Estado anímico**

¿Cuál es el estado anímico real que tiene?

**7.-El pasado o el momento actual**

¿Cómo es y como está ahora, en este momento?

**7 + 1.-La Seducción**

¿Le gusto?, ¿Quiere relaciones conmigo?

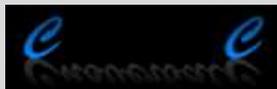


# Programa

- 1.-El funcionamiento del cerebro
- 2.-Ejes de la cabeza. Control / Apertura
- 3.-El No verdaderos y el No falso
- 4.-La Dimensión diacrónica y socioafectiva
- 5.-El sanpaku. Situaciones de desagrado
- 6.-Los cuadrantes oculares. Recuerdo o invención
- 7.-Posiciones sentadas en negociación
- 8.-Uso de las manos: la derecha y la izquierda
- 9.-Las emociones y las microexpresiones
10. Bucles en Piernas y Brazos
- 11.Los Gestos de Dominio
- 12.-El estado anímico
- 13.-La configuración de manos
- 14.-La forma de caminar
- 15.-Cejas y parpadeos
- 16.-El Método Asat
- 17.-La cara y el cuerpo
- 18.-Besos y abrazos
- 19.-Conceptos básicos de Figuras de autoridad
- 20.-Funcionamiento de los picores corporales
- 21.-Caricias y fijaciones corporales
- 22.-La verdad y lo no expresado

## La Comunicación No Verbal Científica

nos aporta una útil, práctica y potente información acerca de la persona o personas que tenemos ante nosotros, lo que nos permite afrontar con la máxima información cualquier toma de decisiones que debamos llevar a cabo en nuestro trabajo. De la misma, por lo tanto, se puede beneficiar cualquier tipo de profesional, que en su día a día interaccione con otras personas y que desee estar en esas relaciones en una situación de dominio sobre su interlocutor. También es muy interesante para los profesionales de la formación, que pueden incorporar en sus cursos esta Disciplina.



# ¿Quiénes se pueden beneficiar de La Comunicación No Verbal Científica?

- **Directivos de empresa:** Directores Generales, Directores de Compras, Directores Comerciales, Directores de Recursos Humanos, Comerciales.
- **Organismos Públicos:**
  - Justicia ( Jueces, Abogados, Fiscales, Mediadores, Peritos Judiciales ...)
  - Sanidad ( Médicos, Enfermeros, ....)
  - Educación ( Profesores, ...)
  - Administración de Hacienda
- **Profesionales liberales:**
  - Psicólogos y Psiquiatras
  - Coaches,
  - Abogados,
  - Peritos,
  - Consultores, ...
- **Emprendedores**
- **Universitarios**
- **Cuerpos y fuerzas de Seguridad del Estado:** Guardia Civil, Policía Nacional, Policía Local, Funcionarios de prisiones, Inteligencia Nacional, .....



# ¿ En qué nos puede ayudar el Master?



**Enoverbal**  
Comunicación No Verbal Servicios

A dirigir equipos

A negociar eficazmente

A incrementar nuestras ventas

A identificar oportunidades de negocio

A mejorar relaciones interdepartamentales

A seleccionar a socios y personal adecuado

A poder vender con más seguridad y eficiencia

A sacarle más rentabilidad a nuestras relaciones

A optimizar el rendimiento de nuestros colaboradores

A minimizar los conflictos con clientes y reclamaciones

# Tras la realización del Master el alumno será capaz

## Con su equipo de trabajo, de:

- 1.- Seleccionar a sus colaboradores idóneos.
- 2.- Integración de los mismos.
- 3.- Supervisión y control del trabajo realizado
- 4.- Detección de incongruencias en el personal.
- 5.- Identificación del esfuerzo del colaborador.
- 6.- Descubrir los límites de cada integrante de su equipo.
- 7.- Mejorar el proceso de comunicación con ellos.
- 8.- Determinar el momento de influencia sobre cada uno.
- 9.- Observar el grado de involucración individual en el proyecto.
- 10.- Obtener con su equipo la máxima eficiencia.



# Con las personas con las que interactúa diariamente

**“Identificar, Comunicar, Organizar, Negociar y Dirigir eficazmente”**

- 1.- Detectar el grado de apertura o cierre.
- 2.- Identificar como llega su argumentación al mismo.
- 3.- Redirigir negociaciones hacia sus propios intereses.
- 4.- Detección de incongruencias, objeciones y excusas en los argumentos.
- 5.- Determinar el mensaje adecuado para la persona que tenemos delante.
- 6.- Descubrir ante varias proposiciones la que realmente le interesa.
- 7.- Observar los items necesarios para mejorar la intercomunicación.
- 8.- Determinar los momentos de influencia.
- 9.- Identificar el momento adecuado para realizar el cierre o compromiso.
- 10.- Obtener los máximos resultados.



# Profesorado



**J. Javier Torregrosa Vicedo y Nacho Cobaleda**, son Sinergólogos, expertos en Comunicación No Verbal Científica y Microexpresiones, Conferenciantes, Formadores Internacionales en diversas Universidades y Escuelas de Negocios, colaboradores en distintos Medios de Comunicación y Facilitadores y Consultores en los Cuerpos y Fuerzas de Seguridad del Estado.



Universidad  
de Alicante

El Master de Comunicación No Verbal Científica se realizará en el Campus de la Universidad de Alicante

## Características

- Fechas:
  - 8 meses, de Octubre 2014 a Mayo de 2015
  - Tercer fin de semana de cada mes.
- Total horas: **286 horas**
  - 96 horas presenciales.
  - 40 Tutorización y prácticas en Aula virtual.
  - 150 horas Tesis fin de curso
- Horario presencial:
  - Viernes de 15:00 h a 21:00 h
  - Sábado de 08:30 h a 14.30 h .
- Precio:
  - Precio Master: **3.700 euros**
  - Inscritos antes 31 de Junio: **2.800 euros.**

### Primera Promoción a Nivel Nacional

- Curso eminentemente práctico, con visionado de videos y análisis de fotografías, que permitirá que el asistente integre y adapte a su trabajo diario toda la información recibida. Los asistentes realizarán prácticas entre sesión y sesión y elaborarán un trabajo de fin de curso, adaptado a la profesión de cada alumno.

- Título: **Master en Comunicación No Verbal Científica**, acreditada por la Fundación Empresa Universidad de Alicante( FUNDEUN ).



# Alicante



- Perfectamente comunicado con el centro de Alicante, así como de sus playas. Dispone de un moderno tranvía cada 25 minutos que comunica el Centro de Alicante con la Universidad.
- Dentro del propio Campus Universitario se dispone de restaurantes para degustar arroces y comida tradicional alicantina, así como otras posibilidades para todos los gustos.
- Les ofrecemos 2 alternativas de Alojamiento en el mismo centro de la ciudad y a 2 minutos de la playa, del casco antiguo y de centros de ocio y restauración:
  - Alojamiento ( precios orientativos )
    - Opción A: Alojamiento y desayuno, Hotel Amerigo, 4 estrellas, 125 euros 1 persona / día y 135 2 personas / día
    - Opción B: Alojamiento y desayuno, Hotel NH, 3 estrellas, 50 euros. persona / día



# Contacto y Reservas

## ▣ FUNDEUN-Universidad de Alicante

- Rafael Lafont 965 90 38 33  
rafael.lafont@ua.es

## ▣ NO VERBAL

- Javier Torregrosa 660 40 97 27  
javiertorregrosa@noverbal.es
- Nacho Cobaleda 629 30 08 96  
nachocobaleda@noverbal.es

## ▣ Inscripción

- ▣ Transferencia o Ingreso a BANKIA - IBAN: ES56 - 2038 6165 8660 0013 1222  
**Es muy importante que nos remitas el justificante de ingreso/transferencia al mail [javiertorregrosa@noverbal.es](mailto:javiertorregrosa@noverbal.es), indicando tu nombre, teléfono y e-mail con la referencia MASTER U.A.**



[www.noverbal.es](http://www.noverbal.es)



Universitat d'Alacant  
Universidad de Alicante

